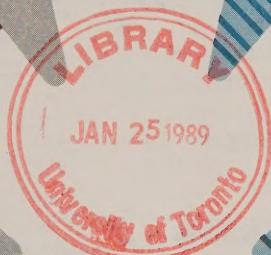


CAI
HST 1
- 1988
M14

I N D U S T R Y
P R O F I L E



3 1761 11764623 2



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Malting

Canada

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

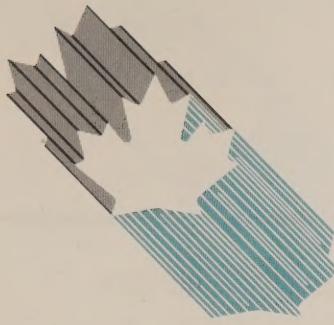
Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

*Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and
Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5*

Tel: (613) 995-5771



INDUSTRY

PROFILE

MALTING

CAI
IST 1
~1988
M14

1988

FOREWORD

• • • • •

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The Canadian malting industry comprises three firms primarily engaged in the conversion of whole grain barley into malt. Malt is produced from selected premium-quality barley which has been cleaned, steeped, germinated and dried to effect biochemical changes within the grain. Malt is used by the brewing, distilling and various food and confectionery industries.

Malt production is both a small and mature industry. Since 1984, shipments have not exceeded \$200 million annually. Exports over the same period have been falling and are estimated at less than \$50 million, although recently they have shown some improvement. Imports tend to be specialty malts and are negligible. Total employment has also been declining in the industry and is not likely to exceed an estimated 600 people.

In 1986, approximately 460 000 tonnes of malt was produced in Canada. Approximately 320 000 tonnes of this total was used domestically and the remaining amount was exported. In that year, virtually all Canadian malt for domestic use was purchased by the brewing industry, with distilling and food processing concerns purchasing only 7500 tonnes. Export markets for malt include the Pacific Rim (primarily Japan) and, to a lesser extent, the United States, the Caribbean area and South America.

There are five malting plants in Canada, three of which are owned by the largest firm, Canada Malting Co. Limited. A public company, Canada Malting has plants in Calgary, Thunder Bay and Montréal, which collectively represent about 65 to 70 percent of total industry capacity. Prairie Malt Limited and Dominion Malting Ltd. each owns and operates a single plant in Saskatchewan and Manitoba respectively.

The industry is largely Canadian-owned. Malt producers have longstanding business affiliations with Canadian brewing firms. Dominion Malting is chief supplier to Carling O'Keefe, while Labatt Breweries of Canada Limited and Molson Breweries of Canada Limited are the two largest corporate shareholders of Canada Malting. Prairie Malt is a Saskatchewan Crown corporation which exports about 70 percent of its production.

Production takes place in fairly large, capital-intensive facilities. The cost of malting barley generally makes up at least 60 to 65 percent of the product's final selling price to the domestic brewing industry. Processing costs make up another 20 to 25 percent, while fixed costs, transportation and profits account for the remainder.

Net earnings are usually less than seven percent on invested capital, but vary widely. They have traditionally been cyclical and dependent on the fluctuating prices for malting barley. Prices, volumes and quality of barley vary substantially from year to year with the weather and growing conditions in Canada as well as in other major barley-producing areas such as Australia, the United States and the European Community (E.C.).

Industry, Science and
Technology CanadaIndustrie, Sciences et
Technologie Canada



Performance

The decade ending in 1983 was characterized by generally steady growth. Total shipments of Canadian malt rose from about 450 000 tonnes in the early 1970s to 588 000 tonnes in 1983. Demand from Canadian breweries continued to grow after 1975, albeit at a slower rate, levelling off at 327 000 tonnes in 1983. Declining distillery needs during this decade were more than offset by a growing export demand which increased from about 150 000 tonnes in the early 1970s to some 257 000 tonnes by 1983.

Buoyant market conditions generated significant new industry investment as two new plants came on stream in 1978 and 1980: the first, a Prairie Malt operation in Biggar, Saskatchewan, the second established by Canada Malting in Montréal. Others were also modernized and expanded during that period. By 1983, eight plants were in operation, six of which were operated by Canada Malting.

By the early 1980s, market demand in most western economies, including Canada, had matured as a result of slow population growth and static consumption in alcoholic beverages. The economies of virtually all the developing countries, which account for the large majority of the world's malt imports, suffered during the global recession of the early 1980s. Developing countries began to face balance-of-payment problems and foreign-currency shortages, which made sales to these markets not only less predictable but also less profitable. In addition, E.C. production and exports were growing rapidly in competition with traditional suppliers like Canada and Australia.

During the 1982-83 peak period for Canadian malt exports, the two largest markets, Japan and the United States, accounted for 65 percent of exports, with the developing world and western Europe absorbing the rest. By 1985, export sales had fallen to 160 000 tonnes; the following year, to 140 000 tonnes, with Japan and the United States accounting for 85 percent of sales. During both 1985 and 1986, export sales to countries other than Japan and the United States, primarily to developing countries, had fallen to around 15 percent or about 20 000 tonnes.

Declining export markets, lack of domestic market growth, low returns on invested capital and the location of older plants on expensive real estate in Toronto and Winnipeg prompted some restructuring. Canada Malting closed three plants between 1985 and 1987, and, in 1988, it announced improvements and modest expansions at its remaining plants in Montréal, Thunder Bay and Calgary.

The industry is thus operating at a lower but more efficient level of production than in the early 1980s. With this rationalization, its overall financial health is good. Export markets and profit levels have shown some improvement since early 1987.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The industry is linked with and highly dependent on developments in the brewing industry, which is the major user of malt. The level of Canadian beer sales in domestic and export markets is a key performance factor, since domestic brewers represent the largest and most stable market of the Canadian malt industry.

The Canadian Wheat Board (CWB) is the sole marketing agency for both domestic and export sales of malting barley, although it may make quantities available for export by the private trade. Canadian maltsters must therefore pay the price determined by the CWB for all malting barley of Canadian origin. This price is usually higher than that paid for this key input by their U.S. counterparts in the American domestic market.

The industry has ready access to key inputs as western Canada is a major producer and exporter of malting barley. Although weather conditions cause fluctuations in the quality and quantities available, the industry can normally count on the availability of premium malting barley. The industry also requires adequate supplies of competitively priced natural gas, and this is readily available to Prairie plants.

Export market demand for Canadian malting barley is also generally good. Most countries which have their own brewing industry increasingly have malting facilities also. Because of climatic considerations, not all countries are self-sufficient in malting barley. Canada produces excellent malting barley and, as world malting capacity grows, importing countries have the option of importing malting barley rather than malt.

The U.S. industry is constrained from being a major malt exporter by its large domestic market, which requires such great quantities of malting barley that only limited amounts are available for export. American maltsters produce more than 2.25 million tonnes of malt for domestic use. American farmers also tend to grow what have traditionally been the higher yielding, white aleurone, six-row barley varieties required in the domestic market and less of the two-row varieties required by the export market. Apart from some limited specialty purposes, Canadian blue aleurone six-row barley varieties are not acceptable to brewers in the U.S. market.



Canada thus grows more two-row barleys than the United States because it exports more of both malting barley and malt. Canadian price spreads between the six-row and the two-row varieties are smaller than in the United States. This fact enables Canadian maltsters to benefit from incremental export sales to the United States, primarily of two-row malts. These are valued at between \$5 million and \$10 million annually.

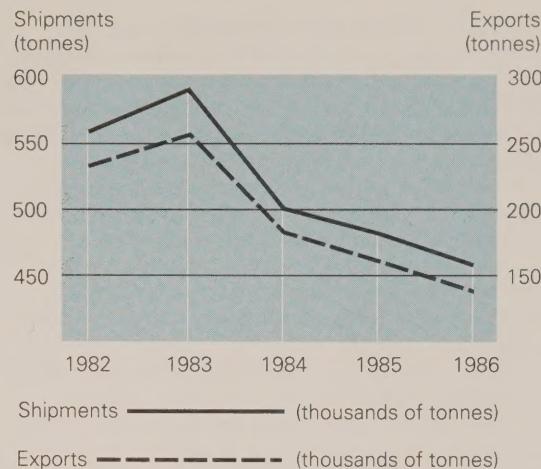
The industry faces a number of transportation constraints. Plants in the Prairie provinces are a long way from the large central Canadian market and in the case of exports, far from all-season ocean-shipping terminals. Container availability and handling costs represent an additional constraint for export shipments. As a result, the inland transportation and handling component of Canadian export sales costs is higher than that of E.C. and Australian maltsters. In addition, because Canada is off the major trading routes, transportation costs to many Latin American and African destinations are not competitive with those of major competitors.

The *Western Grain Transportation Act* (WGTA) provisions help to offset some of the rail transportation costs to port. These provisions are also available to assist unprocessed malting barley exports. Thus both Canadian malting barley and Canadian malt are eligible for assistance under the WGTA.

In addition to transportation problems, the industry must deal with a regulatory environment which tends to be more demanding in Canada than in the United States. At the provincial level, malting companies are required to maintain noise and particle-emission levels within acceptable standards. At the municipal level, malting companies in some locations face special site requirements such as for the disposal of large volumes of waste water.

The technology employed in malting has reached a fairly mature level on a global basis. On a plant-by-plant basis, Canadian malting technology and the scale of operation of individual Canadian plants compare favourably with those of competing exporting countries. North American plants are fewer in number but significantly larger and generally more efficient than their European counterparts.

Corporate vertical integration of brewing and malting limits sales for independent malting companies in both Canada and the United States. Major American breweries such as Coors operate their own malting facilities. Anheuser-Busch and Miller also have some malting facilities. Brewer-maltsters which produce malt for some or all of their own breweries account for an estimated 25 to 30 percent of U.S. malt output.



Total Shipments and Exports

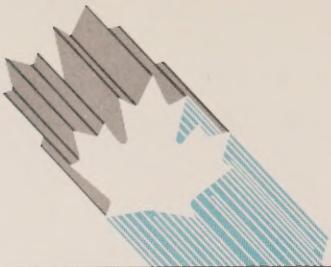
Malt is a freight-sensitive commodity: thus the fact that the large, well-developed American malt industry is physically closer to U.S. breweries gives it some advantage in its own domestic market. The population of the western United States has grown in recent years, with the result that the market for beer there has also grown. To meet this shift in demand, the U.S. malt industry has responded with some new plant construction in the Pacific northwest.

Trade-related Factors

World markets for barley and malt have become increasingly affected by government intervention. In the E.C., customs tariffs on malt and malting barley have been replaced by an import levy system. High variable import levies, high export restitutions (export subsidies) and other significant incentives available to community farmers under the Common Agriculture Policy to increase barley production, have had a devastating effect on Canadian malt exports. The E.C. has become not only self-sufficient but a major world supplier of malt, providing more than 60 percent of world malt exports (close to 90 percent when shipments among E.C. countries are included).

In response to these E.C. initiatives which have made that region not only a prominent world supplier of malt, but of grains generally, recent U.S. farm legislation and export policies have focused on making U.S. grain more attractive on international grain markets. Both barley and malt have been eligible and have received export-subsidy assistance under the U.S. Export Enhancement Program in 1987 and early 1988.

The existing relatively low tariffs on malt are not significant barriers to trade in North America. The Canadian tariff on malt is C\$0.73 per kg and on malting barley it is C\$2.30 per tonne. Tariffs on malt in the United States are US\$0.66 per kg and on malting barley, US\$0.23 per kg.



In the case of Japan, total imports can be stipulated by a cabinet order and, on those imports, there are no customs tariffs. Beyond the quota limit, the tariff is 25 yen per kg. Since the purpose of the Japanese quota is to protect domestic malting barley production, which is fairly small, large volumes of malt are still imported. Canadian malt has a good reputation in Japan and neither the quota nor the tariff structure restrict Canadian shipments.

Canadian federal legislation requires import licences for both malting barley and malt. Since these licences are generally granted only for minor amounts of specialty malts not available from Canadian sources, the malt industry has been able to operate in a market protected from imports.

The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) eliminates both Canadian and American customs duties on malt and malting barley over a 10-year period.

The FTA could require Canada eventually to eliminate the import licences on both U.S. malting barley and malt. This action would occur at some future point if there is concurrence that the level of government support programs in the United States for barley or malt is equal to or less than the level of government support for commodities in Canada. Canada, however, reserves the right to require end-use certificates for malting barley in order to maintain its quality grading system for grains. Under the agreement, Canada has agreed to eliminate *Western Grain Transportation Act* subsidies on products shipped to the United States through western Canadian ports. Malt shipments to the United States which are in transit to third countries will not be affected.

Technological Factors

Plants are becoming more and more capital intensive as newer equipment is designed to reduce labour, to be more flexible and to handle large volumes of grain at one time. Large plants are becoming the norm as plant designers and owners attempt to achieve optimum-scale economies.

Highly specialized malt plant technology is available to the Canadian industry but must be imported from European or American sources. Since the capital cost of a state-of-the-art malt plant is extremely high, significant new investment is hard to justify in Canada, where domestic markets are small. This is particularly true in the highly cyclical agricultural commodity markets and uncertain export markets. Given the mature condition and small size of the industry, capital investments are more likely to be limited to incremental improvements involving modernization or modest expansion of existing facilities.

The characteristics of malting barley largely determine the nature and quality of the beer produced. The starch converting and germinating qualities of malting barley also greatly affect production costs for both malt and beer production. Research has resulted in the development of new improved varieties of barley. In the recent past, this work has included efforts to produce malting barleys which can increase the shelf life of beer or reduce cloudiness in the beverage. Varietal development and plant breeding in barley is an area in which Canada has been recognized as a leader.

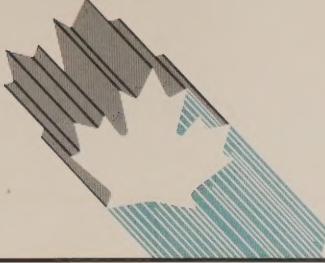
3. Evolving Environment

The future of the Canadian malting industry will continue to be shaped by developments in the brewing industry and the continued ability of that industry to compete in domestic and export markets. These developments will be strongly linked to changing consumer tastes (i.e., competition with other beverages), demographics, social views toward consumption of alcoholic beverages and changes in brewing production techniques such as the use of more adjuncts (substitution of malt with other commodities such as corn).

The extent to which world markets improve and agricultural policy conflicts between the European Community and the United States are resolved will have a major bearing on future industry investment. Increased export sales will largely depend upon the ability of developing countries to improve their living standards sufficiently to permit sustained consumption of non-essentials such as beer. Debt loads in developing countries have an impact on the capability of brewers to import essential inputs such as malt.

The FTA is not expected to have a major impact on the industry's primary customer, the Canadian brewing industry, and its effect on the malt industry is also expected to be minimal. The prospect of eventual elimination of import licences under the agreement could result in a narrowing of malting barley prices between Canadian and U.S. domestic markets. This is expected to discourage two-way trade in such freight-sensitive commodities as malt or malting barley. Additionally, different malting barley varieties used in the two countries and corporate linkages between malting and brewing interests, would mitigate against changes in cross-border sales patterns.

The loss of *Western Grain Transportation Act* freight rates for shipments bound for the U.S. Pacific Coast market as required under the FTA is not considered significant for the malt industry as sales into that region have not been large.



4. Competitiveness Assessment

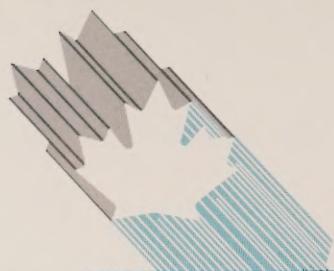
The malt industry operates in a highly regulated environment and enjoys a strong position in the domestic market. It is expected to continue to have limited success on the export market. The availability of quality malting barley, cost-efficient plants and competent management will enable Canadian firms to retain their share of traditional North American and offshore markets. However, strong competition from other barley-producing regions with well-developed malt industries in the European Community, Australia and the United States, limit Canadian prospects for increasing export market share which has historically been around five percent to 10 percent of total world exports.

As noted above, the FTA is not expected to have a major impact on the malt industry. Its main customer, the Canadian brewery industry, maintains its existing marketing and production practices under this agreement. Even should import licensing eventually be eliminated, the impact of the agreement is expected to be largely neutral. Both countries have large, well-developed malt industries capable of serving their domestic market, and it is not expected that this will change under the FTA.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Malting
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-2942



PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 1089 (1970) and 1094 (1980)*

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	6	8	8	8	7	6
Employment	N/A	—	—	approximately 600	—	—
Shipments (\$ millions) ^e ('000 tonnes)	65 462	215 560	230 588	200 501	190 479	180 457

TRADE STATISTICS

	1973 ^e	1982 ^e	1983 ^e	1984 ^e	1985 ^e	1986 ^e
Exports (\$ millions) ('000 tonnes)	18 154	85 232	95 257	50 180	40 162	40 140
Domestic shipments (\$ millions)	47	130	135	150	150	140
Canadian market (\$ millions)	47	130	135	150	150	140
Exports as % of shipments (volume)	33	41	44	36	34	31
Canadian share of international market — %	6	9	9	7	6	5

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec ^e	Ontario ^e	Prairies ^e	B.C.
Establishments – % of total	—	15	25	60	—
Employment – % of total	—	13	34	53	—
Shipments – % of total	—	13	34	53	—

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
Canada Malting Co. Limited	Canadian	Calgary, Alberta; Thunder Bay, Ontario; Montréal, Quebec
Dominion Malting Ltd.	Partly foreign, but Canadian- controlled	Winnipeg, Manitoba
Prairie Malt Limited	Canadian	Biggar, Saskatchewan

^e Estimate

N/A Not available

* Part of SIC 1089 (1970) and 1094 (1980).

Note: Statistics Canada data have been used in the preparation of this profile.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.

*** Les volumes indiqués sont exprimés en milliers de tonnes.

** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

* Part des CTI 1089 (1970) et 1094 (1980).

e Estimations.

Nom	Emplacement	Propriété	Canada	Calgary (Alberta)	Montreal (Quebec)	Thunder Bay (Ontario)	Winnipeg (Manitoba)	Dominion Malting Ltd.	Canada Malting Co. Ltd.	Emplois (en %)	Expeditions (en %)
Prairie Malt Limited	canadienne									—	—
										13	34
										53	—
										—	—
										13	34
										60	—
										—	—
										15	25
										95	154
										85	47
										40	130
										40	18
										1986e	1982e
										1985e	1983e
										1984e	1973e

REPARTITION REGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

Part canadienne	du marché international (en %)	6	9	9	7	6	5
des exportations (en % du volume)	33	41	44	36	34	31	—
Marché intérieur**	47	130	135	150	150	140	—
Expéditions internationales**	47	130	135	150	150	140	—
Expéditions***	154	232	257	180	162	140	—
Expéditions***	18	85	95	50	40	40	—
Expéditions**	1973e	1982e	1983e	1984e	1985e	1986e	—

STATISTIQUES COMMERCIALES

Expéditions***/e	462	560	588	501	479	457
Expéditions**/e	65	215	230	200	190	180
Emplois	n.d.	—	environ 600	—	—	—
Etablissements	6	8	8	8	7	6
1973	1982	1983	1984	1985	1986	—

PRINCIPALES STATISTIQUES

CTI 1089 (1970) et 1094 (1980)*

MALTÉRIE

L'Accord de libre-échange ne devrait pas avoir de répercussions importantes sur la matière canadienne, car son principal client, les brasseries, ne modifiera pas ses méthodes de commercialisation et de production. Même si les licences d'importation dévientent être éliminées, les effets de l'Accord sera en vigueur.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services
et des biens de consommation
industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Matériel
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2942

La matière canadienne est fortement réglementée et jouit d'une réputation solide sur son marché intérieur. Elle devrait également, même à un niveau modeste, continuer d'exporter ses produits. L'accès facile à une matière première de qualité, la rentabilité des usines et la compétence des équipements dirigeant en place permettant aux sociétés canadiennes de conserver leur part actuelle du marché nord-américain et des marchés d'outre-mer. Toutefois, la vive concurrence de certains pays de la CEE, de l'Australie et des États-Unis, également producteurs d'orge et dotés de matières bien exploitées, est susceptible de limiter la part de l'industrie canadienne de 5 à 10 p. 100 du marché mondial.

L'Accord prévoit que le matériau canadien destiné au marché de la côte ouest des États-Unis ne pourra toutefois modifier des courants d'échange actuels. Entre les matériaux et les brasseries, jouerait contre les deux, de même que les liens d'affaires établis aux termes de l'Accord pourraient diminuer l'écart entre les prix canadiens et américains de l'orge de maïs, de marçanades aussi touchées par les frais de transport que le maïs ou l'orge de maïs. Par ailleurs, les différentes variétés d'orge utilisées dans toute les modifications des brasseries, jouerait contre les deux, de même que les liens d'affaires établis de la Loi sur le transport du grain de l'Ouest.

Cependant, cela ne devrait pas porter préjudice à l'industrie du maïsage, les ventes vers cette région n'étant pas très élevées.

L'Accord prévoit que le matériau canadien destiné au marché de la côte ouest des États-Unis ne pourra toutefois modifier des courants d'échange actuels. Entre les matériaux et les brasseries, jouerait contre les deux, de même que les liens d'affaires établis aux termes de l'Accord pourraient diminuer l'écart entre les prix canadiens et américains de l'orge de maïs, de marçanades aussi touchées par les frais de transport que le maïs ou l'orge de maïs. Par ailleurs, les différentes variétés d'orge utilisées dans toute les modifications des brasseries, jouerait contre les deux, de même que les liens d'affaires établis de la Loi sur le transport du grain de l'Ouest.

L'Accord de libre-échange ne devrait pas avoir d'effets importants sur la matière canadienne ni sur son principal client, les brasseries canadiennes.

L'Accord de libre-échange ne devrait pas avoir d'effets importants sur la matière canadienne ni sur son principal client, les brasseries canadiennes.

L'Accord de libre-échange ne devrait pas avoir d'effets importants sur la matière canadienne ni sur son principal client, les brasseries canadiennes.

L'expansion des marchés mondiaux et la fagon dont seront résolus les différends entre la CEE et les États-Unis au chapitre de la politique agricole auront une grande influence sur les futurs investissements de cette industrie. La croissance des exportations dépendra dans une large mesure de la capacité des pays en développement d'améliorer suffisamment leur niveau de vie pour permettre la consommation de ces pays d'importation. Le fardeau de la dette de ces pays influe sur la soutenue de produits non essentiels tels que la blé. Les pays en développement n'ont pas encore atteint le niveau de vie pour améliorer suffisamment leur niveau de vie pour permettre la consommation de ces pays d'importation. Le fardeau de la dette de ces pays influe sur la soutenue de produits non essentiels tels que la blé.

4. Evaluation de la compétitivité

De façon générale, la technologie canadienne du matagé a atteint sa maturité et la gamme des moins nombreux, mais de plus grande envergure que les usines européennes et leur productivité est à malterie limite les ventes des fabricants de matériaux. Les grandes brasseries américaines, comme Coors, Anheuser-Busch et Miller, exploitent leurs propres brasseries-matérielles. Ces brasseries ont le mat nécessaire à certaines de leurs brasseries ou à la totalité d'entre elles, assurant de 25 à 30 p. 100 de la production américaine de malt.

Les frais de transport sont un obstacle important pour la matière première, tandis que celle des Etats-Unis, puissante et bien établie, est l'avantage sur son marché intérieur en raison de la proximité des brasseries. Ces dernières années, comme la population de l'Ouest des Etats-Unis a augmenté, la demande en consommation de nouvelles usines dans le marché de la bière s'y est accrue. La matière première s'est donc adaptée à l'augmentation de la demande en consommation de la bière du Pacifique.

Facteurs liés au commerce

Les marchés mondiaux de l'orge et du maïs sont de plus en plus tributaires des interventions gouvernementales. Dans la CEE, les droits de douane sur le maïs et l'orge de matière ont été remplacés par un système de prélevements à l'importation. Les prélevements variaables éléveés, les subventions à l'exportation, de même que les autres encouragements à l'exportation, de même que les autres subventions de l'Union européenne, les concourent pour la production d'orge commune en vue d'accroître la production agricole de la CEE dans le cadre de la politique agricole communautaire. La CEE est devenue non seulement autosuffisante pour la production de maïs, mais aussi un important fournisseur international, assurant plus de 60 p. 100 en tenant compte des expéditions vers les pays de la CEE.

En réponse à ces pratiques de la CEE, faisaient de ce marché un véritable dumping pour les agriculteurs au monde non seulement de maïs, mais de céréales en général, la récente législation agricole et la politique d'exportation en vigueur aux États-Unis visent à renforcer la compétitivité des céréales américaines sur les marchés internationaux. L'orgre et le maïs sont admissibles en vertu de ces dispositions et ont bénéficié de subventions à l'exportation aux termes du programme d'expansion des exportations des États-Unis en 1987 et au début de 1988.

Le Canada produit donc plus d'orge à 2 rangs que les Etats-Unis parce qu'il exporte davantage d'orge de maïs que de maïs. Les prix canadiens, qui sont inférieurs à ceux des Etats-Unis, sont également moins élevés que les Etats-Unis dans le secteur des exportations. Les Etats-Unis, surtout aux rangs 2 et 5, ont une valeur annuelle de ces exportations de 2 milliards de dollars, soit deux fois celle des Prairies. Au chapitre du transport, cette industrie fait face à plusieurs contraintes. Les usines des Prairies étant très éloignées des marchés du centre du Canada, leur est donc difficile d'exporter. La disponibilité des conteneurs et leur coût de manutention sont une autre limite au transport. Les frais de transport terrestre et de manutention associés aux exportations canadiennes sont donc plus élevés que ceux des fabricants des grands axes commerciaux, le Canada est à l'écart des grands axes commerciaux, le Canada est rattaché au réseau des ports. Elles favorisent également la vente des marchandises aux marchés de la métropole, mais elles sont tenues de respecter les normes de sécurité établies par le plan provincial, les ce qui semble être davantage le cas au Canada qu'aux Etats-Unis. Sur le plan municipal, les autorités sont tenues de respecter les normes de sécurité établies par les émissions de particules dans les négociances et les émissions de particules dans les négociations à des résultats importants, portant notamment sur l'élimination des usines résidantes dans d'eau usées résultant de leurs opérations.

Aux Etats-Unis, la matière n'exporte que faible part de sa production en raison de l'envergure de son marché intérieur, dont la consommation pour l'étranger. Les matières américaines produisent plus de 2,25 millions de tonnes de malt pour leur marché intérieur. Quant aux agriculteurs, ils ont tendance à limiter leur production aux variétés qui sont depuis toujours en demande sur ce marché, soit depuis le malte à 6 rangs et l'orge à aleuronne blanche, d'un meilleur rendement, de préférence aux variétés à 2 rangs utilisées par les marchands étrangers. Sauf pour quelques usages particuliers, à 6 rangs ne trouvent pas preneur sur le marché mondial.

Rendement

La matière a été caractérisée par une

expansion constante au cours de la décennie se terminant en 1983, les expéditions canadiennes de mat passant de 450 000 tonnes au début des années 70 à 588 000 tonnes en 1983. La demande

modèle, a continué à augmenter après 1975.

par la croissance des exportations, passant de près

de 150 000 à 257 000 tonnes.

L'expansion soutenue du marché a favorisé

d'importants investissements. Ainsi, 2 nouvelles usines sont entrées en activité, soit celle de Prairie

Mal à Biggar, en Saskatchewan, en 1978, et celle de Canada, en raison du recul des unités de l'essor

économique et de la stagnation de la

population des années 80, le marché du mat

explosif des années 80.

Au début des années 80, le marché du mat

s'est stabilisé dans les pays occidentaux, dont le

consommation de boissons alcoolisées. La plupart

des pays en développement, débouchés de la plus

grande partie des exportations de mat, ont durément

ressenti les effets de la récession dans le secteur des

années 80. Ces pays ont connu un déséquilibre

de leur balance des paiements et des pertes de

devises étrangères. Les expéditions y sont alors

devenues plus aléatoires et aussi moins rentables.

De plus, les fournisseurs de longue date comme

le Canada et l'Australie ont du faire face à la

concurrence des pays de la CEE, dont la production

au cours des années 1982 et 1983, perdue de

les exportations s'accroissant rapidement.

Le cours des marchés, soit le Japon et les États-Unis,

pointe des exportations canadiennes de mat, les

achetait 65 p. 100 de ces expéditions, les pays en

développement et l'Europe de l'Ouest se partageait

160 000 tonnes et l'Asie, ces exportations, surtout

vers le Japon et les États-Unis. Pendant ces

15 p. 100 ou 20 000 tonnes.

Le lesserrrement des marchés d'exportation,

la stagnation de la demande intérieure, le faible

rendement du capital investi que la valeur

des usines déjà anciennes de Toronto et de Winnipeg

crossante des terrains sur lesquels étaient situées

Canada Malting a fermé 3 de ses usines, entre 1985

et 1987, et a procédé, en 1988, à la renovation et

Montreal, de Thunder Bay et de Calgary.

2. Forces et faiblesses

Résumé

À la fin de l'industrie est évidemment liée

à la brasserie et elle compte sur l'évolution de cette

l'importance des ventes de bière canadienne au

étranger est un facteur essentiel du

payant le prix déterminé par la Commission pour

l'origine canadienne. Le prix de cet ingrédient

essentiel de leur production est généralement

superieur à celui payé par les sociétés américaines

sur leur propre marché.

La Commission canadienne du blé est le seul

organisme de commerce international de l'orge de maïs

sur les marchés internationaux et extérieur, même si elle

se réserve le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

la disposer le droit d'en metre certaines quantités à

se réservé le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

payer le prix déterminé par la Commission pour

l'origine canadienne. Le prix de cet ingrédient

essentiel de leur production est généralement

superieur à celui payé par les sociétés américaines

sur leur propre marché.

La Commission canadienne du blé est le seul

organisme de commerce international de l'orge de maïs

sur les marchés internationaux et extérieur, même si elle

se réserve le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

la disposer le droit d'en metre certaines quantités à

se réservé le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

payer le prix déterminé par la Commission pour

l'origine canadienne. Le prix de cet ingrédient

essentiel de leur production est généralement

superieur à celui payé par les sociétés américaines

sur leur propre marché.

La Commission canadienne du blé est le seul

organisme de commerce international de l'orge de maïs

sur les marchés internationaux et extérieur, même si elle

se réserve le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

la disposer le droit d'en metre certaines quantités à

se réservé le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

payer le prix déterminé par la Commission pour

l'origine canadienne. Le prix de cet ingrédient

essentiel de leur production est généralement

superieur à celui payé par les sociétés américaines

sur leur propre marché.

La Commission canadienne du blé est le seul

organisme de commerce international de l'orge de maïs

sur les marchés internationaux et extérieur, même si elle

se réserve le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

la disposer le droit d'en metre certaines quantités à

se réservé le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

payer le prix déterminé par la Commission pour

l'origine canadienne. Le prix de cet ingrédient

essentiel de leur production est généralement

superieur à celui payé par les sociétés américaines

sur leur propre marché.

La Commission canadienne du blé est le seul

organisme de commerce international de l'orge de maïs

sur les marchés internationaux et extérieur, même si elle

se réserve le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

la disposer le droit d'en metre certaines quantités à

se réservé le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

payer le prix déterminé par la Commission pour

l'origine canadienne. Le prix de cet ingrédient

essentiel de leur production est généralement

superieur à celui payé par les sociétés américaines

sur leur propre marché.

La Commission canadienne du blé est le seul

organisme de commerce international de l'orge de maïs

sur les marchés internationaux et extérieur, même si elle

se réserve le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

la disposer le droit d'en metre certaines quantités à

se réservé le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

payer le prix déterminé par la Commission pour

l'origine canadienne. Le prix de cet ingrédient

essentiel de leur production est généralement

superieur à celui payé par les sociétés américaines

sur leur propre marché.

La Commission canadienne du blé est le seul

organisme de commerce international de l'orge de maïs

sur les marchés internationaux et extérieur, même si elle

se réserve le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

la disposer le droit d'en metre certaines quantités à

se réservé le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

payer le prix déterminé par la Commission pour

l'origine canadienne. Le prix de cet ingrédient

essentiel de leur production est généralement

superieur à celui payé par les sociétés américaines

sur leur propre marché.

La Commission canadienne du blé est le seul

organisme de commerce international de l'orge de maïs

sur les marchés internationaux et extérieur, même si elle

se réserve le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

la disposer le droit d'en metre certaines quantités à

se réservé le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

payer le prix déterminé par la Commission pour

l'origine canadienne. Le prix de cet ingrédient

essentiel de leur production est généralement

superieur à celui payé par les sociétés américaines

sur leur propre marché.

La Commission canadienne du blé est le seul

organisme de commerce international de l'orge de maïs

sur les marchés internationaux et extérieur, même si elle

se réserve le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

la disposer le droit d'en metre certaines quantités à

se réservé le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

payer le prix déterminé par la Commission pour

l'origine canadienne. Le prix de cet ingrédient

essentiel de leur production est généralement

superieur à celui payé par les sociétés américaines

sur leur propre marché.

La Commission canadienne du blé est le seul

organisme de commerce international de l'orge de maïs

sur les marchés internationaux et extérieur, même si elle

se réserve le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

la disposer le droit d'en metre certaines quantités à

se réservé le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

payer le prix déterminé par la Commission pour

l'origine canadienne. Le prix de cet ingrédient

essentiel de leur production est généralement

superieur à celui payé par les sociétés américaines

sur leur propre marché.

La Commission canadienne du blé est le seul

organisme de commerce international de l'orge de maïs

sur les marchés internationaux et extérieur, même si elle

se réserve le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

la disposer le droit d'en metre certaines quantités à

se réservé le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

payer le prix déterminé par la Commission pour

l'origine canadienne. Le prix de cet ingrédient

essentiel de leur production est généralement

superieur à celui payé par les sociétés américaines

sur leur propre marché.

La Commission canadienne du blé est le seul

organisme de commerce international de l'orge de maïs

sur les marchés internationaux et extérieur, même si elle

se réserve le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

la disposer le droit d'en metre certaines quantités à

se réservé le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

payer le prix déterminé par la Commission pour

l'origine canadienne. Le prix de cet ingrédient

essentiel de leur production est généralement

superieur à celui payé par les sociétés américaines

sur leur propre marché.

La Commission canadienne du blé est le seul

organisme de commerce international de l'orge de maïs

sur les marchés internationaux et extérieur, même si elle

se réserve le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

la disposer le droit d'en metre certaines quantités à

se réservé le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

payer le prix déterminé par la Commission pour

l'origine canadienne. Le prix de cet ingrédient

essentiel de leur production est généralement

superieur à celui payé par les sociétés américaines

sur leur propre marché.

La Commission canadienne du blé est le seul

organisme de commerce international de l'orge de maïs

sur les marchés internationaux et extérieur, même si elle

se réserve le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'exportation. Les matières doivent donc

la disposer le droit d'en metre certaines quantités à

se réservé le droit d'en metre certaines quantités à

la disposition d'entreprises commerciales privées à

des fins d'

Dear friends

1. Structure et rendement

Structure

structure

L'aggrégation provoque le transfert de matières ou transforme les matériaux en un autre état. Les molécules sont alors réarrangées et leur structure est modifiée. Cela peut se faire par brassage, diffusion, cristallisation, polymérisation, etc.

des opérations de vente et de distribution sont négligeables et comportent surtout des services à la personne. Les dépenses pour les services publics sont très faibles.

at de l'Amérique du Sud. L'empêchement au sujet de l'impôt sur les sociétés, a été approuvé.

Technologie Canada
Industry, Sciences et
Technologie Canada



Bureaux

régiōnau

Terre-Neuve

134, rue Kent
Confédération Court Mall
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
Tél. : (902) 566-7400
CIA 7M8
(Île-du-Prince-Édouard)
Tél. : (416) 973-5000
TERRITOIRES DU NORD-OUEST
Yukon

Québec

1, rue Front ouest
Dominion Public Building
C.P. 247
MONTREAL (Québec)
Tél. : (514) 283-8185
V6B 5H8
(Colombie-Britannique)
650, rue Georgia Ouest
VANCOUVER
C.P. 11610
Scotiabank Tower
9e étage, bureau 900
Tour de la Bourse
800, place Victoria
C.P. 8950
C.P. 8950
ST. JOHNS (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053
PARSONS BUILDING
Terre-Neuve

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
Tél. : (204) 983-4090
X1A 1C0
YELLOWKNIFE
Sac postal 6100
Precambrian Building
TERRITOIRES DU NORD-OUEST

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
Tél. : (306) 975-4400
STK 0B3
MONCTON
C.P. 1210
770, rue Main
Nouveau-Brunswick

Alberta

Cornepoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
Tél. : (403) 420-2944
T5J 3S3
K1A 0H5
OTTAWA (Ontario)
235, rue Queen
Technologie Canada
Industrie, Sciences et
communications
comunications
Direction générale des
entreprises des
Centre des entreprises

Pour obtenir des exemplaires
de ce profil, s'adresser au :

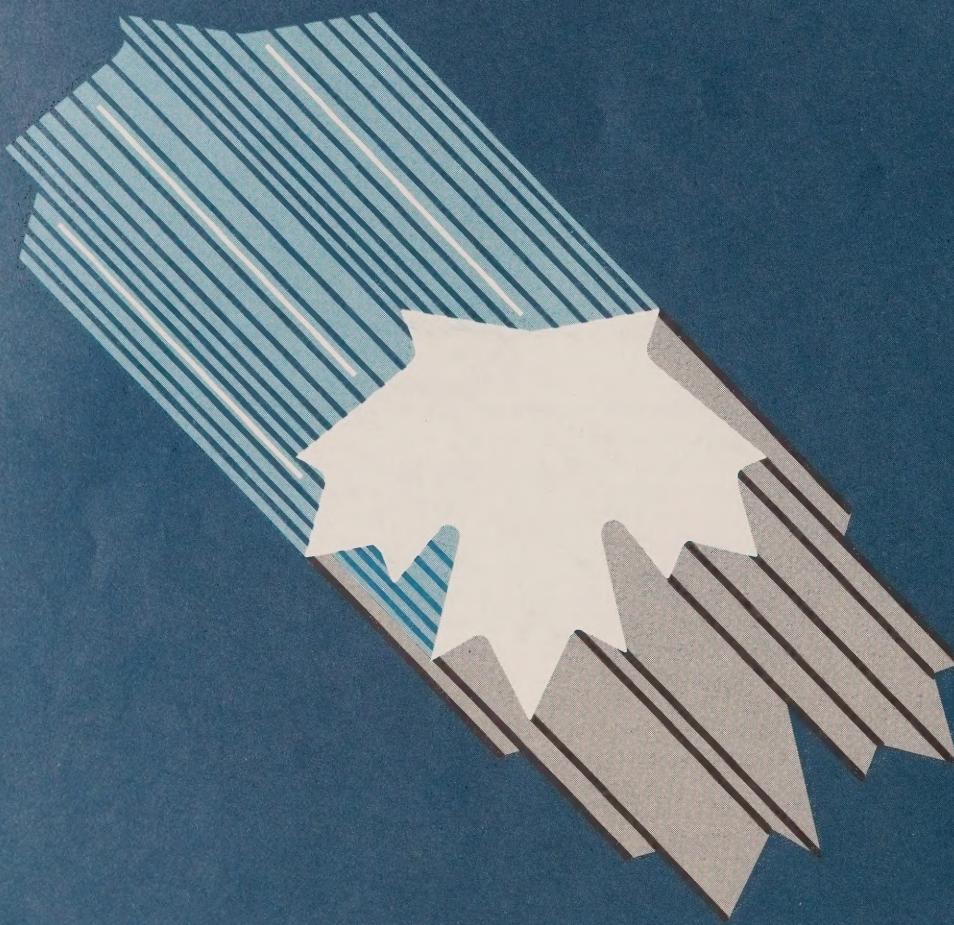
Tél. : (613) 995-5771

Canada

Matière

Industry, Science and

Technology Canada



DE L'INDUSTRIE

P R O F I L